

# Süddeutsche Zeitung

## All for One Steeb AG

**Suchbegriff** 1. All for One, -Steeb AG

**Verlag** Süddeutsche Zeitung GmbH, URL: www.sueddeutsche.de  
**Redaktion** Süddeutsche Zeitung Redaktion, Tel.: 089 2183 0, E-Mail: redaktion@sueddeutsche.de

	<b>Ausgabe</b>	13.07.2017	<b>Medientyp</b>	Tageszeitungen
	<b>Seite</b>	22	<b>Erscheinungsweise</b>	täglich
	<b>Rubrik</b>	Sonderveröffentlichung	<b>Branche</b>	Nicht branchenspezifisch
			<b>Bundesland</b>	Bayern

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
✓ Süddeutsche Zeitung München PMO Neueste Nachrichten	55.404	55.404	k.A.	0,17	1143
✓ Süddeutsche Zeitung Dachau	3.634	3.786	4.388	0,01	9916
✓ Süddeutsche Zeitung Ebersberg	5.335	5.669	6.426	0,02	1712
✓ Süddeutsche Zeitung Erding	2.373	2.599	3.090	0,01	11025
✓ Süddeutsche Zeitung Freising	3.433	3.780	4.355	0,01	4739
✓ Süddeutsche Zeitung Fürstentfeldbruck	8.313	8.745	9.813	0,03	1710
✓ Süddeutsche Zeitung München PLN Neueste Nachrichten	4.480	4.480	k.A.	0,01	99556
✓ Süddeutsche Zeitung München PLS Neueste Nachrichten	11.869	11.869	k.A.	0,04	99554
✓ Süddeutsche Zeitung München PLW Neueste Nachrichten	44.720	44.720	k.A.	0,14	99555
✓ Süddeutsche Zeitung Starnberg	9.291	9.733	10.620	0,03	1711
✓ Süddeutsche Zeitung Wolfratshausen	3.787	3.921	4.445	0,01	11029
11 Ausgabe/n mit der Meldung					
11 gelesene Ausgaben in der Gruppe					
<b>Gesamtverbreitung</b>	153.857	153.857	k.A.	0,47	

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

296.125.217



051.069 | 9 | X | ■ | 11



Für jedes Bedürfnis gibt es eine Lösung.

Foto: Robert Kneschke/ Adobe Stock

## Lösungen von der Stange

**Vorkonfiguriert.** Die Großen der Software-Industrie bieten Mittelständlern schlanke Lösungen an.

Mit den Namen von Software-Riesen wie Adobe, Oracle, SAP oder SAS verbindet man automatisch Lösungen für Großunternehmen. Doch die Giganten haben auch Pakete für mittelständische Betriebe im Regal. Die sind zugeschnitten auf die besonderen Bedürfnisse der kleineren Unternehmen und kosten oft nur wenige Tausend Euro. Die vorkonfigurierten Programme für ein bestimmtes Einsatzszenario wie Warenwirtschaft oder Kundenbeziehungsmanagement basieren in der Regel auf Systemen, die erfolgreich in Konzernen laufen. Es handelt sich meist um abgespeckte Versionen, die nicht – wie beim Großkundengeschäft – individuell an die Gegebenheiten des jeweiligen Unternehmens angepasst werden. Denn solch ein Customizing – wie es im Fachjargon heißt – verursacht zusätzliche Beratungskosten. Es sind Lösungen von der Stange, die problemlos in die beim Mittelständler bestehende IT-Landschaft zu integrieren sind, oder um Cloud-basierte Lösungen.

„Kleine Unternehmen möchten standardisierte Produkte, die einfach in der

Anwendung sind und keinen Wartungsaufwand mit sich bringen“, erläutert Klaus Fabits, Direktor für Business-Analytics bei SAS Deutschland. Große, teure und monolithische Einheiten seien im Mittelstand fehl am Platz, weil die Betriebe häufig nicht über die benötigten Ressourcen verfügen, beispielsweise über ein Rechenzentrum oder über Fachpersonal. Gleichzeitig aber hätten diese Firmen drängende Geschäftsprobleme, die zügig gelöst werden müssen. Die Lösung, die der Heidelberger Software-Anbieter für mittelständische Betriebe entwickelt hat, heißt SAS Results. Der Anwender liefert lediglich seine Daten und nennt sein spezifisches Anliegen, SAS-Experten geben die Antworten. Der Clou: Der Mittelständler braucht weder eigenes Know-how noch eine eigene IT-Infrastruktur. „Das ist eine besonders attraktive Option für diese Unternehmen“, meint Sanjeev Aggarwal, Analyst der SMB Group. Ein Beispiel für die Nutzung: Ein Textilhersteller und -händler erkundet mit SAS Results, wie sich Verbrauchertrends und Kaufverhalten in den lokalen Märkten unterscheiden.

Auch SAP bietet Mittelständlern voreingestellte Software aus der Cloud – beispielsweise eine ERP-Lösung. Enterprise-Resource-Planning wird genutzt, um Ressourcen wie Kapital, Personal, Material

und komplette IT-Systeme bedarfsgerecht zu planen und zu steuern. Einige SAP-Partner wie Innovabee oder All for One Steeb bieten maßgeschneiderte Lösungen für bestimmte Branchen. Letzterer beispielsweise hat SAP-Lösungen, die für die Anforderungen von Produktionsbetrieben vorkonfiguriert sind. Der günstigste Festpreis beinhaltet Nutzungslizenzen für zehn Anwender. Ebenfalls auf mittelständische Unternehmen zielt US-Software-Hersteller Baan mit seinem vorkonfigurierten ERP-Mittelstandspaket speziell für Betriebe aus den Branchen Maschinenbau, Metallverarbeitung, Großhandel, Nahrungs- und Genussmittel, Elektronik und Montage, Möbel, Gummi, Kunststoff und Chemie. Neben der ERP-Software gehören zum Baan-Angebot Windows NT, SQL Server, Berichts- und Analysesoftware, ein Jahr Wartung sowie Schulungs- und Implementierungs-Tools. Einen günstigen Einstieg ins digitale Mittelstandsmarketing bietet Adobe mit dem „Pre-Konfigurator“, dessen vorab zusammengestellte Bundles sich bereits in anderen Unternehmen bewährt haben. Damit bietet man für kleines Geld, so Adobe-Europamanager Stefan Ropers, „einen noch effizienteren Einstieg ins Experience Business, der sich für Betriebe aller Branchen auszahlen wird“.

Katja Müller